

où c'est possible de le faire. Nous voulons de meilleures règles d'origine. Nous croyons que nous pouvons accroître la transparence et la prévisibilité de l'administration douanière. Et il se peut que nous puissions inclure le transport dans le nouvel accord.

Toutefois, dès le départ, le Canada et les États-Unis ont adopté une règle de base. Ni l'un ni l'autre n'est intéressé à défaire des compromis délicats conclus en 1987. Mais nous sommes intéressés à améliorer les règles et les procédures là où la chose est possible. Ce serait insensé de ne pas profiter de l'occasion.

Que signifiera pour le Canada le succès des négociations de l'ALENA? Trois choses viennent tout de suite à l'esprit. Nos biens, nos services et nos investissements bénéficieront d'un accès nettement amélioré à un marché en expansion de plus de 85 millions de personnes. Nous obtiendrons à cet égard les mêmes avantages que nos concurrents américains.

Sur ce plan, le passé n'est pas un bon indicateur de l'avenir. Nos exportations au Mexique ont été modestes. Et pour cause. L'économie mexicaine était fermée. Le Mexique pouvait vendre sur notre marché, mais nous ne pouvions vendre sur le sien. Un accord nord-américain ouvrira le marché mexicain aux entreprises canadiennes et américaines et dégagera des possibilités importantes de croissance. Les entreprises canadiennes — au nombre de plus de deux cents — qui ont participé à la foire de Monterrey plus tôt cette année, remplissent déjà leurs carnets de commandes. Ils n'attendent pas.

Deuxièmement, les améliorations de l'ALE incorporées dans l'ALENA donneront aux entreprises basées au Canada un cadre encore plus stable et plus prévisible pour exploiter de nouvelles possibilités. Et elles étendront ce cadre à un marché intégré de 360 millions de consommateurs. Elles permettront aux entreprises de planifier leur production et leur commercialisation à l'échelle nord-américaine, du Yukon au Yucatán.

Enfin, en établissant clairement et sans équivoque que l'extension du régime de l'ALE à d'autres pays n'est pas uniquement une prérogative américaine mais un intérêt et une responsabilité partagés, nous avons écarté la menace d'un système commercial dominé par les États-Unis sur notre continent.

Je sais que la question des faibles salaires cause certaines préoccupations au Canada. Mais permettez-moi de vous rappeler que les niveaux des salaires ne sont que l'un des nombreux facteurs qui déterminent les décisions d'investissement et d'établissement. 80 % des exportations mexicaines au Canada entrent déjà en franchise de droits. Si les niveaux des salaires étaient le seul élément de la compétitivité, nous aurions été mis